TiPS CLOSiNG PAYTREN FACEBOOK GRATiSAN

Tidak harus menggunakan FB Ads agar produk kita laris manis

karena pada dasarnya, agar bisnis kita berjalan, cukup memiliki 3 hal berikut:

- Ada produk / jasanya
- Ada target marketnya
- Cara Membuat target market di Paytren agar mau daftar dengan kita

Hari ini saya ingin sharing, bagaimana Pola Optimasi yang berhasil yang menjadikan Akun Fb kita memiliki 5000 calon mitra

Pola ini perlu Anda jalankan rutin, hingga bisnis kita terus bergulir, tanpa harus Ngiklan

POLA OPTIMASI FACEBOOK GRATISAN

Dengan Asumsi:

Kita baru memiliki Akun FB, sudah setting dan isi profilenya lengkap

dan tentunya sudah punya produk yang siap dijual dalam hal ini Paytren

Polanya adalah sebagai berikut:

1. Melakukan Add Friend Tertarget

Temukan target market Anda berada. Anda bisa search di grup-grup yang

berkaitan dengan produk Anda

Misal:

Produk Anda adalah paytren dan target marketnya adalah Orang2 yang menyukai Ustadz Yusuf Mansur. Maka carilah grup-grup yg berkaitan dengan beliau atau tokoh-tokoh yg bisa menjadi target market paytren seperti KH. Abdullah Gymnastiar (Aa gym), Ustadz Arifin Ilham, Ary Ginanjar atau Motivator yang ada di Indonesia Lalu Add Friend membernya.

Anda juga bisa lakukan hal yang sama di fanpage competitor. Add Friend Tertarget untuk awal-awal

- cukup 10 orang di pagi hari

- 10 orang di siang hari

- 10 orang di malam hari

Jika sudah terbiasa dan lancar tanpa dapat peringatan dari FB, tingkatkan lagi secara bertahap missal 20 atau 30 add friend masing-masing di pagi, siang dan malam

2. Manage Add Friend Anda

Setelah 5 Hari, lakukan aktivitas rutin no 1 diatas, biarkan dua hari tidak Add Friend, lalu hari ke 7 lakukan Clean.

Clean adalah menghapus permintaan pertemanan yang tidak direspon/tidak diapproved. Tujuannya untuk mengurangi risiko blokir FB.

Cara cleannya langsung ke link ini:
https://wwww.facebook.com/friends/center/requests/outgoing (Anda bisa klik cancel request atau batalkan permintaan pertemanan)

3. Lakukan Update Status 3x Sehari

Cara memperkenalkan diri yang elegan kepada Friend Tertarget adalah dengan

memposting status yang pasti dibaca mereka Update Status tidak harus tips atau soft selling tentang bisnis kita, bisa juga dengan posting gambar/video lucu,

teka-teki, hal-hal unik yang intinya memancing orang untuk berinteraksi

di status kita. Lebih rileks lebih baik dan tidak terlalu kaku

Tujuannya agar mereka Like,Comment atau Share post kita.

Dengan begitu, ke depannya setiap kali kita update stauts, akan muncul di beranda mereka. Di Langkah ini, kita sudah mempersiapkan diri agar promosi kita di kemudian hari Akan terlihat oleh mereka

4. Berinteraksi dengan Audience

Luangkan 15-30 menit untuk melihat beranda Anda dan lakukan

Like dan Comment di Status Friend-Friend Anda. Percayalah, meski hanya sebuah like, itu akan membuat mereka mengenal kita dengan lebih cepat

5. Join Groups yang Relevan dengan Bisnis Anda dan berinteraksi disana

Tujuannya selain untuk melihat topik pembicaraan yang sedang hot di bidang tersebut, juga untuk lebih mendalami behaviour dan tingkat interest target market Anda. Ini penting untuk strategi promosi dari sisi mana kita musti masuk.

Sudah…

cuman itu saja yang dilakukan setiap harinya...

Lalu, promosinya kapan donk???

Di PayTren yang terpenting anda terlebih dahulu membuat Branding yang meyakinkan, ga selalu promo terus, selingin dengan info bermanfaat, motivasi atau kisah-kisah hikmah.

Kemudian sering2 share testimoni orang2 yang sudah berhasil di paytren agar mereka lebih yakin untuk daftar dengan paytren.

Nah jika sudah terjadi kedekatan yg nyaman baru kita mulai memperkenalkan paytren ke teman2 yang sudah kita add atau tambahkan

Jadi, itulah pola yang mudah untuk lakukan setiap harinya dalam melakukan optima si FB Marketing.

Anda juga bisa Optimasi FB Gratisan menggunakan Tools

AutoFB silahkan baca disini : Bit.ly/MemudahkanBisnisOnlineAnda

Semoga bermanfaat,

Salam Sukses Berjamaah

Komunitas Digital Preneur

Join Group Telegram

t.me/KomunitasDigitalPreneur